

大阪府における船曳網漁業への入札制度の導入と経営体への普及

著者	前田 竜孝
雑誌名	人文論究
巻	70
号	4
ページ	61-89
発行年	2021-02-10
URL	http://hdl.handle.net/10236/00029200

大阪府における船曳網漁業への 入札制度の導入と経営体への普及

前 田 竜 孝

I はじめに

日本の漁業において、国産水産物の価格低迷が1990年代より問題となっている（濱田2000, 2001）。要因として、バブル崩壊や、輸入水産物と養殖物の市場への普及などによる国産水産物の価格の押し下げが挙げられる（小野1999）。また、若年層を中心とした魚食需要の低下も一因と考えられている（秋谷2007）。こうした状況において、各地では様々な施策を講じて問題に対応している。漁業経済学と漁業地理学では、これらの取り組みの実態が明らかにされてきた。

代表的なものとして、水産物のブランド化（たとえば、波積2002；篠原2005）と産地加工体制の強化（たとえば、姜1998；原田ほか2016）がある。これらはともに、漁獲された水産物へ付加価値を与えた上で市場へ出荷する取り組みである。各研究は、産地側が消費者の需要する商品を的確に認識し、水揚げされた水産物をこれまで流通していなかったような新たな商品として市場へ供給する組織的な対策の実態を明らかにした。

他方、出荷経路や取引方法といった、流通の仕組みそのものを改変することによって魚価を上げようとする試みもある。山本（2006）と小田・廣田（2013）は、それぞれ和歌山県箕島と大分県臼杵において、タチウオの国内価格の低迷への対策として1990年代後半より行われた漁業協同組合（以下、漁協）主導による韓国への出荷を報告した。また、従来の市場出荷とは異なる、

道の駅や直売所のような新たな出荷先の登場に伴う漁業経営の変化についても検証されてきた（徳田ほか 2011；田中 2013；前田 2019 b）。この他に、主要消費地へ高鮮度の水産物を直接輸送して、利益を上げるビジネスモデルの効果も考察されている（佐野 2012；深瀬 2007, 2013；前田 2020）。以上の研究では、魚価低迷期における漁協や流通業者の経営戦略が、統計分析に聞き取り調査と資料の分析を加えた現地調査に基づいて検討された。これらは、地域の社会的・経済的な文脈に即してそれぞれの経済効果を実証しており、水産物流通の地域的研究ともいえよう（前田 2019 a）。

しかし、ここでの研究課題は新たな流通の仕組みが導入されて以降の效果に集中している。制度が導入され、地域に普及するまでのプロセスは十分に検討されていない。こうした課題がある中、漁業経済学者の婁小波による徳島県の牟岐鮮魚出荷組合の共同出荷に関する研究は、新たな流通体制が敷かれ、地域に普及し崩壊するまでの展開を、漁協、仲卸業者、漁業者の行動と関連づけて分析しており注目に値する（婁 1994：117-147）。

婁ははじめに、1960 年代後半の牟岐地域を取り巻く流通環境を分析した。そして、当時の流通の問題点として、「独占的な産地商人」の存在によって十分に水産物の価格形成がなされていなかった点を挙げた。少数の産地商人が水産物の集出荷を担っており、彼らによるいわゆる買い叩きが一般化していたのである。これに対して、漁業者たちは産地商人による流通支配から脱却し、水産物を高価格で販売するために、新たな出荷体制を構築した。これが、1968 年より始まった共同運搬船を用いて京阪神の卸売市場へ鮮魚を出荷する試みであった。事業開始に当たっては、同じような流通環境にある周辺の 3 漁協が協力して運搬船を運用し、共同で出荷した。規模の経済性の実現により、輸送コストの削減を目指したわけである。

婁は、漁業者集団が自ら水産物出荷を開始した背景として、上記した産地商人による流通の支配への対抗と、経済的なメリットの追求の他に、以下の 3 点を挙げている。すなわち、当時、国による沿岸漁業構造改善事業が進められており共同出荷事業に補助金が出た点、近隣地域でも同様の取り組みが行わ

れ、それが成功しており、漁業者が事業を始めやすかった点、さらに組合長の強いリーダーシップがあった点である。以上の条件が整ったため、本事業がうまく進んだとした。

次に、妻は共同出荷事業が1970年代を通じて維持された理由を、取引コストに注目して論じた。事業が進むにつれて、当地域で水揚げされた水産物が継続的に京阪神の卸売市場へ出荷されるようになった。次第に、特定の荷受け業者との間に強固な取引関係が生じた。こうして漁業者側が新たな出荷先を探索するコストは節約された。同時に、出荷先の固定により価格決定の交渉コストも削減された。従来の産地商人との取引でみられた水産物の買い叩きや煩雑な価格交渉がなくなったのである。以前よりも取引コストが大幅に削減され、事業は1970年代を通じて活発に展開した。

しかし、共同出荷事業は1980年7月に終了してしまう。妻は、流通をめぐる社会環境の変化と漁業者間での事業への不満の高まりに要因を求めた。妻は、前者として、保冷車の登場と陸上交通網の充実による陸上輸送の整備と、1970年代後半以降の漁獲量の減少を挙げた。運搬船を稼働させるよりも低いコストで京阪神へ出荷できるようになり、運搬船による出荷を維持する経済的な根拠が失われた。その上、漁獲量も減少したことで、運搬船の維持費用と人件費をまかないきれなくなった。漁獲量の減少はさらに共同出荷を運営する出荷組合と産地商人との間で水産物の荷受け競争をもたらしした。その結果、共同出荷を運営する漁協に属する組合員ですら、少しでも高い取引金額を求めて産地商人へ出荷するようになったという。以上のような漁業をめぐる環境の変化に、組織内部での出荷先の固定と価格調整に対する不満も重なり、出荷組合が解散するに至ったと妻は結論付けた。

妻による牟岐鮮魚出荷組合の成立から崩壊までの過程の分析からは、流通制度は構想から地域への導入・普及に至るまで、いくつかの段階を経た上で運用されていることがわかる。その過程では、漁業と流通をめぐる外部・内部環境と流通に関わる様々な主体の市場対応が複雑に関わっている点も読み取れる。このように、妻は特定の流通制度の経済効果の検証にとどまらず、その制度が

地域に導入されて以降にどのように展開してきたのかに注目した。この分析視角は、1990年代以降の地域漁業をめぐる経済的な停滞下で、新たな流通施策が各地で計画・実施されている現在、取り組みの有効点と問題点を検証する上で重要であると筆者は考える。

そこで、本稿では斐の研究を参考にして、新たな水産物流通に関する制度が地域に導入され、各経営体に普及していった過程を考察する。そして、制度が導入され、普及した社会経済的な要因と、現在運用されている制度の問題点を検証する。対象として大阪府の機船船曳網漁業（以下、船曳網）で行われている入札制度を取り上げる。詳しくは次章以下で説明するが、この制度は2014年にそれまで行われていた漁業者と加工業者との間の直接取引に代わって導入された。そこでは、漁獲物の価格が買参人たちによる入札を通じて決定される。

本稿で扱うデータは2018年10月から12月にかけて実施した大阪府鰯巾着網漁協（以下、巾着網漁協）関係者への聞き取り、2018年12月に行った大阪

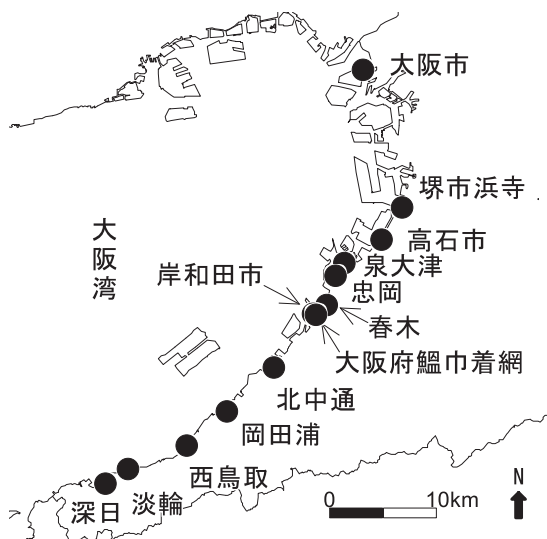


図1 船曳網経営体が所属する大阪府内の漁協

府の船曳網経営体へのアンケート調査と漁業関連の統計分析、各種報告書の分析に基づく。なお、調査時点で、船曳網経営体は大阪府下 25 漁協のうち、大阪市漁協から深日漁協までの 13 漁協に所属していたが（図 1）、アンケートはすべての経営体に郵送した。このうち 28 経営体から返送があった。

本稿の構成は以下の通りである。Ⅱでは、大阪府における船曳網の歴史と現在の操業実態を述べる。Ⅲでは、入札制度が導入された経緯とともに、新旧それぞれの取引の特徴を比較する。Ⅳでは、制度が運用される中で行われた流通環境の整備も明らかにする。Ⅴでは、入札制度に各経営体がどのように参入していったのか、そして制度開始後の経営状況が受けた影響を考察する。最後にⅥでは、本稿の内容と得られた知見をまとめた上で、今後の課題を提示する。

Ⅱ 大阪府における船曳網の概要

1. 戦後の大阪府における船曳網の歴史と操業実態

船曳網は「水底以外の中層または表層を船舶により曳網して行う漁業」（金田 1995）と定義される漁獲効率の高い漁業種類である。現在、日本では主要な漁業種類として全国の沿岸・沖合で営まれている。大阪府においては、他の漁業との漁場と漁獲物の競合と、漁業権漁場内の漁業への悪影響が危惧されたため、第 2 次世界大戦後 20 年以上にわたり禁止されていた（國重 1997）。

1960 年代前半に中小まき網漁業（以下、まき網）の漁獲量が低迷すると、船曳網の導入を希望する漁業者が増加した。時を同じくして、大阪府は生産力の向上を目的として小型底曳網漁業（以下、底曳網）の馬力数の限度引き上げについて、大阪湾を共同で利用する兵庫県に同意を求めていた。両者の話し合いの結果、兵庫県はこれに同意する見返りとして、底曳網と同様に船曳網も大阪湾で相互入会とすることを大阪府に要求した。こうして、大阪湾では船曳網が解禁される機運が高まり、1967 年には大阪府が許可制度を整備した。そして、同年 8 月、大阪府は大阪市漁協に対して組合員の共同操業を条件に操業許可を戦後初めて出した（國重 1997）。その後、1970 年代を通じて、底曳網

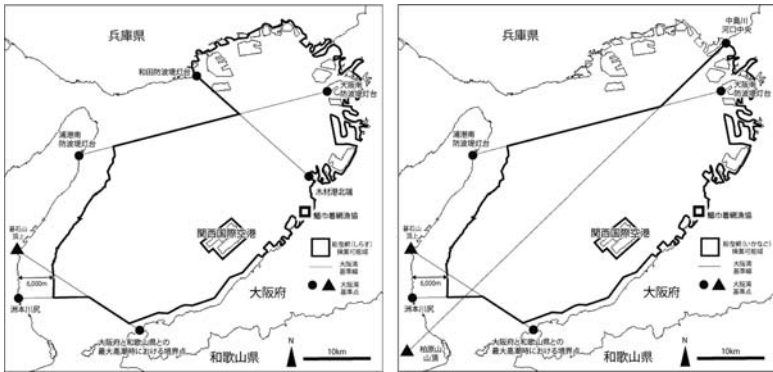


図2 大阪市内シラス漁船（左）とイカナゴ漁船（右）の操業範囲
大阪府漁業協同組合連合会資料より作成

との兼業や底曳網からの転換などの形で許可枠が徐々に拡大された（前田 2017）。しかし、経営体の参入が増えるに従い資源状況が悪化したため、大阪府は資源管理を目的に許可の発行を制限するようになった。現在、大阪府全体の許可統数の上限は 68 統に設定されている。なお、操業範囲は陸上の基準点をもとに両府県の協議によって画定されている。大阪府の船曳網経営体は一部水域を兵庫県と共同で使用しながら、大阪湾の広い水域で操業できる（図 2）。

主な漁獲対象はイカナゴとシラスである。例年、2 月から 3 月にかけてイカナゴ漁が、5 月から 12 月にかけてシラス漁が行われる。しかし、イカナゴの資源量は深刻な状況にある（大美 2018）。近年ではイカナゴ漁は年に数日しか行われない。2019 年の操業日は、3 月 5 日から 3 月 7 日までの 3 日間のみであった。資源状況の悪化に対して、漁業者と水産技術の研究機関が協力して 1980 年代より資源管理政策がとられている（浜口 2004；鳥居 2018 a）ものの、改善には至っていない。水産学を中心とした研究者からは、禁漁も含めたより厳しい管理政策を講じる必要性が指摘されている（魚住 2018）。

次に漁場での活動についてみていく。通常、大阪府の船曳網は 2 隻の網船と、1 隻の運搬船を兼ねた伝馬船の合計 3 隻で 1 統の漁船団を構成する。魚群探知機が搭載された伝馬船には「親方」とよばれる経営主が乗船する。海上で

はこの人物が魚群の位置を確かめて、網船に網入れと網揚げの指示を無線で行う。網船にはそれぞれ漁業者が2人ずつ乗り、網入れと網揚げ、漁獲物の伝馬船への積み込みなどを行う。このように1統でおおむね5人が活動する。ただし、複数の漁船団を保有する経営体もあり、こうした経営体は5人以上で操業する。府内最大の経営体は2018年時点で、漁船団を6統、漁船を19隻保有している。したがって、大阪府には68統の漁船団が存在するものの、経営体数はそれよりも少ない。

2. 大阪府の漁業における船曳網の経済的重要性

『漁業センサス』（2013年）と『漁業・養殖業生産統計年報』（2013年）をもとに大阪府で営まれる漁業種類についての情報を表1にまとめた。これによると、府内には11の漁業種類が存在する⁽¹⁾。このうち、刺網漁業（以下、刺網）が最も多くの経営体によって営まれている（266経営体）。以下、その

表1 大阪府における漁業種類別経営体数と漁獲量

	営んだ 漁業種類 ¹⁾ (2013年) (A)	主とする 漁業種類 ¹⁾ (2013年) (B)	主とする割合 (B/A×100) (B/A×100)	漁獲量 ²⁾ (2013年) (C)	1経営体 当たりの 漁獲量 ²⁾ (C/A)
底曳網	155	140	90.3%	1,356	8.75
船曳網	60	50	83.3%	3,610	60.17
刺網	266	201	75.6%	255	0.96
まき網	4	4	100.0%	11,621	2,905.25
小型定置網	15	9	60.0%	93	6.20
引き縄釣り	61	9	14.8%	6	0.10
その他釣り	50	41	82.0%	—	—
潜水器漁業	24	7	29.2%	—	—
採貝・採藻	6	2	33.3%	5	0.83
その他の漁業	253	124	49.0%	155	0.61
養殖業	27	2	7.4%	92	3.41

『漁業センサス』、『海面漁業生産統計調査』より作成
漁業種類別経営体数と漁獲量は2013年の数値である。潜水器漁業とその他釣りの漁獲量は示されていない。なお、「—」は漁獲量が集計されていないことを示す。

1) 単位は経営体

2) 単位は t

他漁業（253 経営体）、底曳網（155 経営体）と続く。船曳網は 60 経営体に営まれているに過ぎない。

しかし、沿岸漁業では、多くの経営体が複数の漁業種類を組み合わせで日々漁業を営む。漁業センサスではこれに対応するために「主とする漁業種類」という項目が設けられている。これは、2013 年漁業センサス総括編によると「各経営体が過去 1 年間に営んだ漁業種類のうち主たる漁業種類をさし、2 種類以上営んだ場合、販売金額 1 位の漁業種類」のことをいう。すなわち、その経営体が 1 年間で最も経済的に依存していた漁業種類をさす。主とする漁業種類についてみると、刺網をこれに据えている経営体が最も多い（201 経営体）。以下、底曳網（140 経営体）、その他の漁業（124 経営体）と続く。船曳網は 50 経営体に主とする漁業種類に据えられている。

次に、各漁業種類がどの程度主とする漁業種類に据えられているのか、その割合（主とする漁業種類／営んだ経営体数×100）をみる。その結果、まき網を営んだ経営体すべてがこれを主とする漁業種類に定めていた。船曳網は、営んだ経営体の 83.3% が主とする漁業種類に据えていた。この数値は、まき網（100.0%）、底曳網（90.3%）に次いで高い。以上より、船曳網は各経営体の漁業経営に占める経済的な役割が大きいといえる。

最後に漁業種類別の漁獲量をみる。船曳網はまき網（11,621 t）に次いで府内第 2 位の漁獲量（3,610 t）を誇る。1 経営体当たりの漁獲量もまき網の次に多く（61.17 t）、大阪府の中では大規模な漁業種類に位置づけられる。先述したように、船曳網は漁獲圧の高さから許可統数が厳しく制限されており、新規経営体の参入が極めて難しい。したがって、営む経営体数が少ないのは、経済的な重要性が低いからではなく、行政による許可発行の制限が関係している。統計の分析からは、船曳網が大阪府で営まれる漁業種類の中でも経済的に重要な地位を占める、いわゆる基幹的な漁業種類となっている点が読み取れた。

Ⅲ イカナゴ・シラス入札制度の特徴

1. 入札制度導入の経緯

(1) 入札制度開始以前の取引

大阪府以外の産地では、一般的に船曳網の漁獲物の価格は、他の水産物と同じように入札やセリで決められている。対して、大阪府の船曳網経営体は入札制度が始まった2014年まで、「イリヤ」とよばれるシラスとイカナゴを釜揚げしたり天日干ししたりする加工業者と直接取引していた。船曳網の許可制度が整えられた1970年代から40年以上にわたり、買受人間での競争による価格形成がされていなかったのである。これには、以下に示すように、大阪府における船曳網の歴史が他県と比べて浅いことが関係している。

大阪府に隣接する和歌山県と兵庫県では、戦前より地曳網によるシラス漁が行われてきた。その後、和歌山県ではより漁獲効率の良い漁船を用いた船曳網によるシラス漁が主流になっていった。この漁法による漁獲量が増加するにつれて、和歌山県では各浦にイリヤが立地するようになり、水揚げされたシラスを漁港付近で加工する体制が整備された。

大阪府では、南部の漁業者が1960年代後半に和歌山県の漁法を参考にして船曳網に着手したとされる（前田2017）。しかし、大阪府ではそれまでシラスとイカナゴはほとんど獲られていなかったため、当然イリヤも存在しなかった。そこで、各経営体は和歌山県と兵庫県のイリヤへ出荷するようになった。この時、イリヤ側が漁獲物を全量買い取る代わりに、市場価格を考慮した上で価格を決定する取引方法が一般的になったという。こうして大阪府では他県の業者によるシラスとイカナゴの集荷が盛んになった。その一方で、府内には船曳網による漁獲物がほとんど流通せず、イリヤも増えなかった。以上の経緯により、大阪府では各漁協に船曳網を営む経営体が複数存在しても、漁獲物を購入するイリヤが十分に集まらず入札やセリは形成されなかった。

図3にアンケート調査より明らかになった、入札制度が始まる以前の各経

営体とイリヤとの取引関係を示した。これによると、一部の経営体が兵庫県と大阪府のイリヤと取引していたのみで、全域にわたって和歌山県内のイリヤとの関係が強かったことが読み取れる。特に、和歌山市から海南市にかけて立地する業者が大阪府内の多くの経営体と取引していた。この地域では、明治時代以来シラスが主要な漁獲物とされてきた。シラスの漁期である5月から6月にかけての時期が年間の漁獲量の最盛期になるといわれ（笠原 1994）、複数のイリヤが地元の漁業者から荷受けしながら、水産加工業を営んでいた。彼らが1970年代に大阪府で船曳網が広まった後、積極的に各経営体と取引関係を結ぶようになったのである。

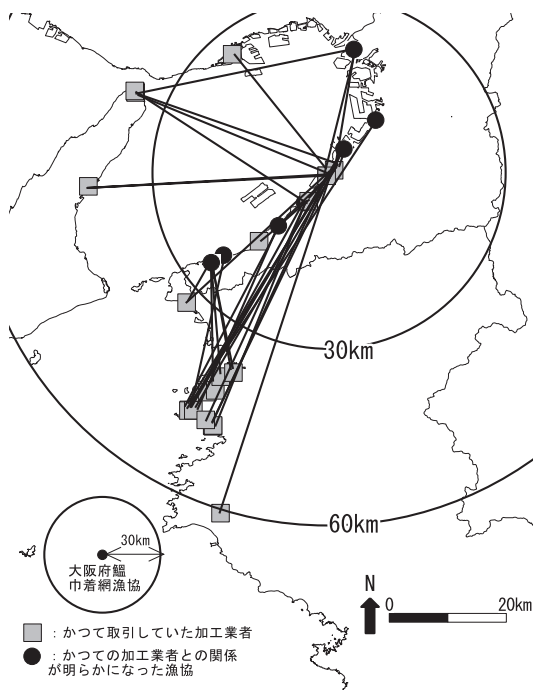


図3 船曳網経営体と加工業者との取引関係

アンケート調査より作成

注：図中の円は大阪府鰯巾着網漁協からの距離を表す。

(2) 入札制度の導入の経緯

イリヤが価格を一方的に決める取引方法については、不満を抱く経営体もあった。これは、漁獲物が業者間の競争によって値付けされないゆえの魚価の低さに起因する。森（2018）によれば、入札制度開始以前の大阪府のシラスとイカナゴの平均価格は、兵庫県の神戸地区と淡路地区のものと比較すると、1 kg 当たり 68 円から 137 円低かった（図 4）。入札制度は、このような隣県と比べた際の著しく低い魚価の克服を目指して導入が検討された。

制度の導入に当たって中心的な役割を果たしたのが巾着網漁協である。巾着網漁協は 1949 年に業種別組合として岸和田市に創設された。2017 年には正組合員 33 人、準組合員 92 人が加入している。5 統のまき網と 17 統の船曳網と大規模な漁業が営まれているため、漁協単位の漁獲量としては府内最大を誇る。

入札制度は当漁協の組合長と副組合長ら数名の関係者のみで設計された。その際、彼らはセリや入札でシラスとイカナゴを取引する各地の事例を参考にしたという。具体的な取引方法を定めた後、巾着網漁協は自漁協と周辺の漁協に

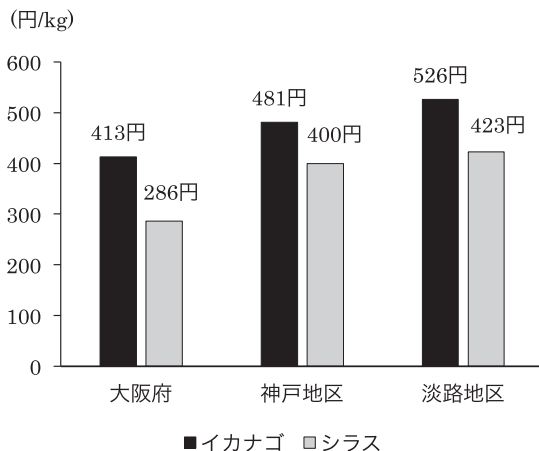


図 4 入札制度開始以前の 3 地区におけるイカナゴとシラス単価（円/kg）の比較（2010 年～2014 年）

森（2018）より作成

注：図中の数字は単価（円/kg）を表す

所属する経営体に参加を呼びかけた。そして、2014年2月、呼びかけに応じた経営体（漁船団を合計すると26統）と、その取引関係にあった17のイリヤが参加して、入札によるイカナゴの取引が岸和田漁港にある巾着網漁協の荷捌き所で始まった。当初、巾着網漁協の関係者はこれを試験的な取り組みと位置付けていた。継続するかどうかはイカナゴの取引の結果をみて判断するとしていた。しかし、ここでの取引価格が好調だったため、5月以降のシラスの漁期でも入札取引を実施した。

一方で、当初、いくつかの経営体からは入札制度を不安視する意見があがっていた。従来の取引では、イリヤが取引価格を決定するかわりに、品質の良し悪しを問わず漁獲物の全量を買収していた。これが入札になると、イリヤは品質の良いものには高値をつけるが、悪いものは極めて低い値段で買収するようになる。もしくは、水揚げ量が多い日には入札に参加しなかったり、漁獲物を買収しなかったりする可能性もある。結果として、全体的な魚価が低下するのではないかと漁業者は考えた。

実際は、懸念とは異なり、入札制度が始まると漁獲物が従来よりも高い価格で取引されるようになった。その理由として、大阪府全体の3分の1に当たる漁船団が初年度から参入した点が挙げられる。巾着網漁協は入札制度の開始に当たり周辺漁協へ参入を積極的に呼びかけ、漁港ごとに水揚げされてきた漁獲物を一か所に集荷して、十分な水揚げ量を確保しようとした。市場への供給体制を整え、多くの仲卸業者の参入を促し、業者間で価格形成において競争させることで、取引価格を引き上げようとしたわけである。そして、この戦略が成功したのであった。結果として、入札制度を開始して以降の3年間（2014年～2016年）の単価（円/kg）は、イカナゴが536円、シラスが419円となった（東京水産振興会2018）。図4で示した従来の魚価と比較すると、いずれも130円程度上昇した。経営体同士の団結による漁獲物の集中的な集荷を通じて、漁業者側が流通の主導権を握るようになったといえる⁽²⁾。その後、巾着網漁協は入札制度を通じた魚価の上昇を宣伝し、府下の全経営体へ入札制度への参加を呼びかけた。制度導入翌年の2015年には47統、2016年には全

漁船団に当たる 68 統が参加するに至った。ここにおいて、大阪府内の船曳網の漁獲物が入札制度を通じて一元的に取引されるようになった。

2. 入札の流れ

次に、入札制度において漁獲物がどのように経営体から集荷され、イリヤへと出荷されるのかをみていく（図 5）。はじめに、出漁前に各経営体は大阪府、兵庫県の摂津地区、淡路地区の 3 地区の代表者で構成される船曳網協議会において決定された網入れ・網揚げ時間を確認する。この時、日の出時刻だけでなく天候や日々の漁獲量も指標となる。例えば、天候不良であれば出漁を取りやめる決定が大阪湾全体で下される。また、連日にわたり漁獲量が少なかったら、資源保護の観点から出漁停止となる。

各経営体は、協議会の決定に従い出港すると、1 日に最大 3 回まで網入れをする⁽³⁾。1 回目と 2 回目の漁獲物は、巾着網漁協が保有または経営委託する 5 隻の運搬船が漁場まで受け取りに行く。これらは入札会場である巾着網漁協の

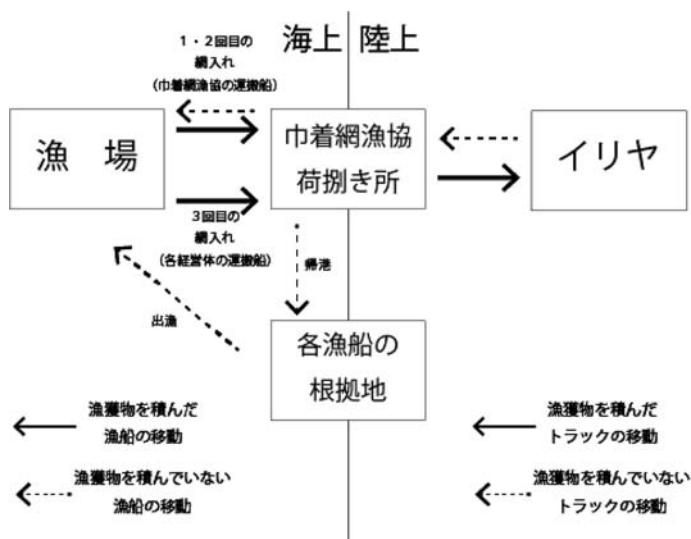


図 5 船曳網の漁獲物の流通経路と漁船の動き

聞き取りより作成

荷捌き所まで運搬される。この時、各経営体は運搬手数料として1カゴ当たり600円を巾着網漁協に支払う。3回目の網入力で得られた漁獲物は、それぞれが保有する運搬船もしくは付近で操業している別の経営体の運搬船によって荷捌き所まで運ばれる。出漁隻数の多い日には、運搬船が入札会場となる岸和田漁港で列をなす。彼らはここでの水揚げを終えると、それぞれの本拠地の漁港へ帰る。

漁獲物は水揚げされた後、すぐに入札にかけられる。入札開始時刻は網入れ時刻に合わせて季節ごとに異なる。夏期は7時から、冬期は9時30分から始まる（鳥居 2018 b）。また、入札は網入れの回数に応じて日ごとに変わるが、1日最大3回まで行われる。その日の漁獲量に合わせて変動するものの、13時ごろには終了する。

買参人として入札するイリヤは、大阪府だけでなく兵庫県と和歌山県からも買い付けに来る。ただし、遠方から訪れる業者はすべての入札に参加するとは限らない。例えば、和歌山県海南市に加工場と店舗を構えるイリヤは、聞取りによると1回目の入札で予定した量を全て購入するよう努めている。この業者は、自店舗を中心に加工したイカナゴとシラスを販売しているが、一部を京都市中央卸売市場と愛知県の名古屋市中央卸売市場へ出荷する。巾着網漁協から加工場までの輸送時間、加工時間、そして加工場から各市場までの輸送時間を考慮すると、2回目以降の入札には参加できないという。以前の各経営体との直接取引では、イリヤは漁業者から連絡をもらい次第漁港へ向かい、その場でカゴ数を数え、トラックへ積み込めばよく、取引に要する時間もわずかで済んだ。それが入札制度に変わると、漁獲物の品質を見極めた上で値付けするという作業が増えたため、取引時間が長くなった。イリヤは、加工作業から小売業者や卸売市場への輸送までの諸工程にかかる時間と、入札にかかる時間を考慮した上で日々の業務をこなさなければならなくなった。

Ⅳ 入札制度開始後における流通環境の整備

入札制度の導入以降、イカナゴとシラスの魚価は高値で安定している。また、前節でみたように漁獲から水揚げ、そして入札までの流れをみると円滑に作業が進行している。こうした流通が達成されるまでには、巾着網漁協を中心とした流通環境の整備があった（森 2018）。

はじめに、荷捌き所の新築がある。入札制度が始まると、周辺漁協の経営体から、これまで以上の漁獲物が巾着網漁協の荷捌き所に水揚げされた。そのため、施設が手狭になり一部の漁獲物が露天に置かれてしまうことがあった。これに対処するため、巾着網漁協は水産庁の施策である浜の活力再生プラン（以下、浜プラン）と、2015年11月に広域浜プラン⁽⁴⁾に認定された「大阪・泉州広域水産業再生プラン」に荷捌き所の新設を盛り込んだ（森 2018: 27）。浜プランとは、5年後の漁業所得の10%以上増加を目指して市町村や漁協、漁業者団体が構成員となる地域水産業再生委員会が策定する長期的な活性化案をさす。策定するメリットとして、関連する補助制度への優先採択を受けられるようになる（水産庁 2017）。その結果、水産業競争力強化施設緊急対策事業の補助を得られ、2017年4月に荷捌き所を新設した。こうして、以前よりも広く衛生的な場所で漁獲物を取引できるようになった。

次に、巾着網漁協は荷捌き所の建造と並行して、漁獲物の鮮度保持の向上にも取り組んだ。第1に、入札制度に参加する経営体の全漁船に水力発電光電子付与装置とよばれる調水器の搭載を義務付けた。これは、海水をくみ上げるポンプに設置する特殊なパイプであり、水質を改善する効果がある。調水器を通した海水に漁獲物をひたすと、鮮度が長く保持されるようになったという⁽⁵⁾。第2に、巾着網漁協は運搬船を5隻新造した。運搬船の建造資金の調達には、水産業競争力強化漁船緊急支援事業を活用した。前述した浜プランに海外輸出に対応するための鮮度保持施設の整備を書き込んでいたため、補助が受けられた（森 2018: 27）。これによって、漁獲物は広範囲の漁場に散らばる

漁船から即座に回収されるようになった。そして、イリヤは高い鮮度のシラスとイカナゴを常時購入できるようになった。

以上で取り上げた2つの鮮度保持に向けた取り組みは、水産物の流通圏の拡大として効果が表れている。入札に参加するイリヤの加工場所在地を示した図6からは、前掲図3ではみられなかった和歌山県南部と兵庫県西部からの参加もみられる。巾着網漁協の荷捌き所から直線距離で約100km離れた位置に加工場を構える業者も参加する。聞取りでは、このほかにも他県でシラスの水揚げ量が少ない時には、臨時で遠方の業者も入札することがあるという。最も遠いところでは、高知県の業者が臨時で入札したという。荷捌き所が高速道路の料金所に近く、遠方からもアクセスしやすいという恵まれた立地条件に加えて、漁獲物の鮮度を長時間保持可能な設備が整備されたことによって、遠方の業者が参加しやすい状況がつけられたのであった。

鮮度保持とともに、巾着網漁協は漁業者と協力して水揚げと入札の簡略化に

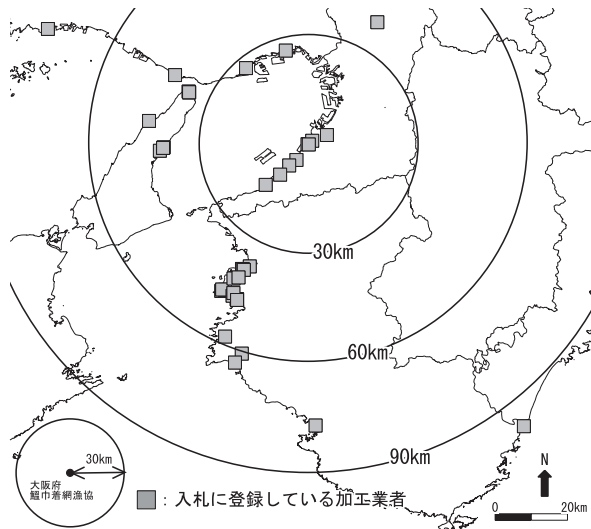


図6 入札制度に登録している加工業者の加工場所在地
巾着網漁協資料より作成

注：図中の円は大阪府鰯巾着網漁協からの距離を表す。

も着手した。その象徴的な取り組みが、株式会社オオサカフィッシャーマンサポート（以下、OFS）の設立である。OFS は、2014 年に船曳網の親方たちの共同出資によって設立された。当会社が漁港での漁獲物の水揚げ、入札の運営・管理、入札価格の会計など水揚げとそれ以降の全作業を担う。調査時には正社員 3 人、アルバイト 16 人（男性 8 人、女性 8 人）を従業員として抱えていた。彼らのなかには、水産物の取り扱い、水揚げ作業、フォークリフトによるカゴと漁獲物の運搬作業に慣れた元漁業者や現役の漁業者の妻、息子が含まれており、入札に関わる作業を円滑に実行できる体制が敷かれている。さらに、OFS は入札制度開始後もしばらく行われていた黒板を利用した手書きでの入札情報の管理を廃止した。そして、これに代わって電子データとして入札情報を管理する「競り入札・販売管理システム」を 2016 年に導入した。長時間に及んでいた伝票と会計の手書き作業が削減され、経理作業は効率がよくなり、入札時間も短くなった。また、電子データ化された入札価格は操業する各経営体とイリヤの携帯電話にリアルタイムで送信される。取引価格の公開により取引の透明性が担保されるとともに、彼らは常に最新の入札価格を把握しながら活動できるようになった。

入札制度が 2014 年に始まって以降、短期間で海上から漁港までの漁業に関わる空間全体における流通環境が整備された。背景には、巾着網漁協が制度設計において主導権を発揮しただけでなく、その活動を支える資金的基盤としての各種補助制度の存在もあった。

V 漁業経営体が参入した要因と経営状況の変化

1. 船曳網経営体の経営状況

本章では、各経営体へのアンケート調査の結果に基づいて、入札制度が普及したプロセスと、その経営効果を検証する。なお、回答が得られた経営体が保有する漁船団の合計は、データなしの経営体を含めずに 51 統であった。これは、大阪府全体の許可統数 68 の 4 分の 3 に相当する。したがって、以下の分

析は大阪府の船曳網の全体的な動向を検討するのに有効性があると考える。

はじめに、各経営体の経営状況についてみる（図7）。経営形態に関しては、データがない経営体を除いて18経営体が家族経営で、9経営体が企業経営であった。その中でも、岸和田市漁協から北中通漁協まで（以下、中部地域）に企業経営体が5つ存在した。漁船団の統数に注目すると、全体の平均が1.89統であるのに対して、中部地域では5経営体が3統以上を保有していた。一方で、大阪市漁協から春木漁協まで（以下、北部地域）と、岡田浦漁協から深日漁協まで（以下、南部地域）の経営体は主に家族経営体で構成されて

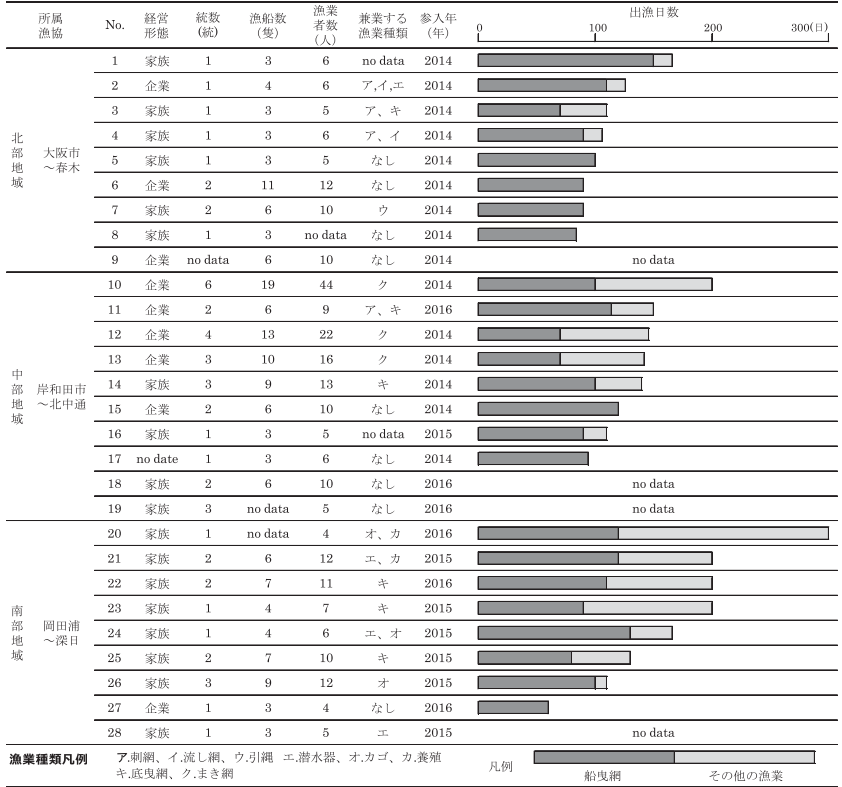


図7 入札制度に参加する船曳網経営体の経営状況

アンケート調査より作成

注：no data はデータがないことを示す。

いる。これら2つの地域に属する経営体のうち、漁船団を3統以上保有するのはNo.26のみで、その他はすべて1統から2統のみ保有する小規模な経営体となっている。大阪府における船曳網は、大規模な経営体が集中する中部地域と、小規模な経営体で構成される北部地域と南部地域という明確な地域差を伴って展開していることがわかる。

ただし、すべての経営体が船曳網に特化して漁業を営んでいるわけではない。28経営体のうち17経営体が船曳網以外に何らかの漁業種類を営んでいると回答した。これは、イカナゴとシラスの漁獲量が季節的に大きく変動することによって、イカナゴ漁は、水産技術センターによる試験操業の結果により漁期が決められるが、例年、資源保護の観点から2月から3月にかけての数日間限定される。対して、シラス漁は3月末から12月下旬までと操業可能な期間は長いものの、漁獲量は5月と6月に集中する（図8）。したがって、収入

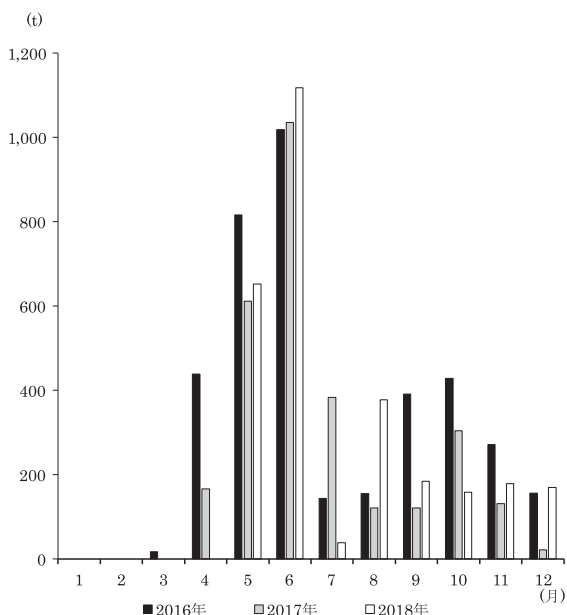


図8 シラスの月別漁獲量の推移

巾着網漁協資料より作成

もこの時期に集中してしまう。各経営体は1年を通して恒常的に収入を得るために、他の漁業種類も組み合わせ季節に応じて多角的な経営を行うのである。多数の従業員を抱え、多くの漁船を保有する中部地域の大規模な企業経営体（No.10, No.12, No.13）は、船曳網とともに大阪府において最大の漁獲量を誇るまき網を営む。彼らは年間の出漁日数の半分程度をまき網の操業に当てており、むしろ船曳網を副業に据えている。一方で、北部地域と南部地域ではカゴ漁業や刺網、底曳網を併営する経営体が多い。全体的に、彼らは船曳網に出漁する日数が他の漁業種類と比べて多く、船曳網を主とする漁業種類に定めていると考えられる。収入面でも船曳網への依存度が高いと推定できる。各経営体が営む船曳網以外の漁業種類をみても、中部地域の経営体の大規模性と、北部地域、南部地域の経営体の小規模性が読み取れる。

2. 各経営体に入札制度への参入を促した要因

入札制度は、以上のように経営規模に地域差がある状況下で2014年より始まった。各経営体の参加年をみると、こちらも地域間で差がある。すなわち、初年からは15経営体が参加したが、このうち9つが北部地域の、6つが中部地域の経営体であった。一方で、南部地域の経営体はいずれも2年目以降に参加した。入札制度は中部地域の大規模経営体と北部地域の小規模経営体が中心となって始まり、後に、南部地域の経営体が加わったことがわかる。先述したように、巾着網漁協は入札制度の開始に当たり、集荷量を十分に確保し市場への供給力を高めて魚価を上昇させようとした。これを達成するために、巾着網漁協は大規模な経営体と周辺の経営体に参加を呼びかけたのであった。

それでは、もともと入札制度と関わりがなかった南部地域の経営体がなぜ次第に参入していったのであろうか。原因として、第1に漁獲金額の上昇が挙げられる。図9は入札開始前後で漁獲量（回答数27経営体）と漁獲金額（同28経営体）がどの程度変化したのかを5段階評価（大きく減少した、やや減少した、変化なし、やや増加した、大きく増加した）で質問した結果である。これによると、漁獲量については「大きく減少した」から「変化なし」という

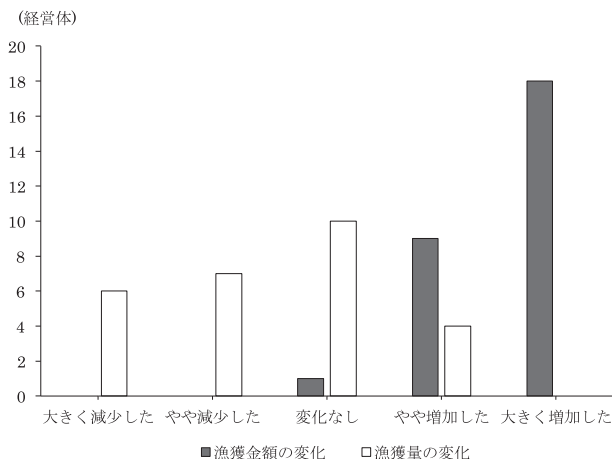


図9 入札制度開始前後での漁獲量と漁獲金額の変化についての認識
アンケート調査より作成

印象を大半の経営体（23 経営体）が抱いていた。一方で、漁獲金額については「やや増加した」と「大きく増加した」という印象をもつものが 27 経営体に達した。具体的な上昇額については、回答した経営体（14 経営体）の平均が 1,350 万円に及んでいた。この結果から、南部地域の経営体は、初年より参加した経営体が漁獲量が低迷する中でも漁獲金額の上昇を経験した状況を知り、次年度から次々と参入するようになったと考えられる。

第 2 に、巾着網漁協による参入期限の設定がある。これは 2016 年に定められたもので、巾着網漁協が 2016 年時点で参入していない経営体はそれ以降参入できないことと取り決めた。前述したように、制度が開始して 2 年目の 2015 年までに大阪府内の漁船団全体の約 3 分の 2 に当たる 47 続が参加した。しかし、依然として旧来からのイリヤとの取引関係の強固さから 21 続は参入していなかった。巾着網漁協は府全域から一元的に集荷できていない状況を問題視し、期限を定めたのであった。その結果、魚価が好調である点も各経営体の意思決定に影響し、2016 年にはすべての経営体が参入するに至った。

3. 入札制度開始以後の漁業活動に関わる経費の変化

入札制度の開始によって、他県に比べて低迷していた魚価が上昇し、各経営体の経営状況は改善した。こうした中、新たな制度が運用されるにつれ、各経営体が負担する経費に関していくつかの変化が起こった。

筆者はアンケートにて「人件費」、「燃料費」、「氷代」、「販売手数料」、「漁船への設備投資」、「漁船の購入費」、「その他（自由記述）」の7項目から、減少したものと増加したものを複数回答を可能にして質問した。その結果、表2のような回答がみられた。多くの経営体が減少したものとして「燃料費」を、増加したものとして「漁船への設備投資」、「販売手数料」、「人件費」、「氷代」を挙げた。

はじめに、燃料費の減少について考察する。これは、運搬船の稼働回数の減少に伴う変化と考えられる。入札制度が始まるまで、各経営体は本拠地とする漁港で漁獲物を水揚げし、イリヤにその場で渡していた。その際、自ら保有する運搬船で漁場から漁獲物を運ばなければならなかった。漁獲量が極端に多い日には、運搬船が1日に複数回、漁場と漁港を往復することもあったという。一方、入札制度では2回目の網入れまでの漁獲物については巾着網漁協の運搬船が荷捌き所まで運んでくれる。各経営体は3回目の網入れ時の漁獲物のみを運べばよい。したがって、漁獲物が少なく3回目の網入れがない日には、運搬船が岸和田漁港に向かうことなく操業が終了するのである。

表2 入札制度開始前後での経費の変化についての認識

●増加したもの	回答数
漁船への設備投資	17
販売手数料	14
人件費	9
氷代	8
●減少したもの	
燃料費	8

アンケート調査より作成

注：回答数の多かったものを掲載

次に、増加した経費をみてみる。17 経営体が回答した「漁船への設備投資」については、漁船を購入した 1 つの経営体を除いて、調水器の設置に伴うものであった。各経営体が入札制度へ参加するに当たり、漁船への設置が義務付けられた調水器の設置には約 40 万円かかったという。しかも資金の補助はなく、自ら費用を賄わなければならなかった。ただし、これを除くと新たな設備投資は必要なく、従来の設備のまま参加できた。また、9 経営体が回答した「人件費」に関して、ほとんどの経営体が乗組員には漁獲金額に応じた歩合制で給料を支払っている。各経営体が入札制度に参入して以降、漁獲金額が大幅に上昇し、それに伴って人件費も増加したと考えられる。

「販売手数料」と「氷代」はイリヤと直接取引していた時には必要なかった新たな負担である。従来、各経営体は所属する漁協の定めた規則に従って漁獲金額の 3% から 5% を販売手数料として漁協に支払っていた。入札制度の開始後は、これに加えて水揚げから入札、さらに出荷までを取り仕切る巾着網漁協と運搬作業などを担う OFS にも手数料を納めなければならない。また、前述したように各経営体は、1 回目と 2 回目の網入れ時の漁獲物を巾着網漁協の運搬船に輸送してもらう際、1 カゴ 600 円の手数料を支払う必要がある。入札制度が始まり、集出荷に関わる主体が増え、複数か所への手数料の支払いが生じるようになった。

氷代については、入札制度開始以前は、多くの場合イリヤが取引を継続する見返りとして負担していた。しかし、取引が解消した現在では、各経営体で必要な量の氷を調達しなければならない。多い時には 1 週間で 8 万円ほどかかるという。ここで挙げた販売手数料と氷代は、漁船への設備投資とは異なり操業するたびに発生する負担である。現在、高値で安定している漁獲金額が今後下落したり、漁獲量が落ち込んだりした場合、これらの恒常的な経費は各経営体の経営を圧迫する。入札制度の持続的な実施に向けては、経費の問題は課題となるだろう。

VI まとめと今後の課題

本稿では、大阪府の船曳網で行われている入札制度を取り上げ、流通の仕組みを改変することによって魚価を上げる試みが、いかにして実施され、各経営体に普及したのかを、流通に関わる主体の活動と各経営体の経営状況に焦点を当てて検証した。その結果、以下の知見が得られた。

大阪府における船曳網は1960年代に操業が始まった。大阪府では、現在、巻き網に次いで漁獲量が多く、各経営体に与える経済的な影響も大きい。ただし、開始された時期が隣県と比べて遅く、漁獲物の加工を担うイリヤがほとんど府内に立地していなかった。そこで、多くの経営体は和歌山県と兵庫県の業者と直接取引するようになった。この取引ではイリヤ側が魚価を決めていたため、業者間での値付け競争が起きず、取引価格が上がりにくいという特徴があった。この状況は長年にわたり維持された。

入札制度は、取引価格低迷の改善を目的として導入が目指された。この時、制度設計は、大阪府岸和田市に所在する巾着網漁協が中心となって行った。制度開始に当たり、当漁協は十分な水揚げ量を確保するために、企業経営が多い中部地域と、家族経営中心の北部地域の経営体に参加を呼びかけた。大規模な経営体が集まっているという地域特性を生かして、市場への供給体制を万全に整えたのであった。これにより、兵庫県と和歌山県のイリヤが入札に参加するようになり、制度が始まってから魚価は高値で安定した。

入札制度が運用される中では、巾着網漁協が漁港施設と運搬船を整備した。その結果、鮮度保持の機能が向上し漁獲物の流通圏も拡大した。また、電子データでの入札情報の管理も進め、入札手続きと経理作業を簡略化した。この過程では、巾着網漁協がその都度補助事業を活用したため、数年のうちに海上から漁港に至るまでの流通環境が整った。

制度への参加状況をみると、2016年までにすべての経営体の参入が完了した。背景には、イカナゴとシラスの取引価格の上昇によって、漁獲量が増えな

い中でも各経営体の経営状況が改善した点があった。新たな経費の負担増加もみられたものの、それ以上の経営効果を各経営体は実感しているというアンケート結果も得られた。また、2016年までに入札制度に参加しない経営体はそれ以降参加させないという、巾着網漁協による圧力も影響した。

以上のように、入札制度が大阪府に導入されて以降の展開を詳細に検討すると、婁（1994）が考察した牟岐鮮魚出荷組合の形成プロセスと多くの点で一致している。すなわち、入札制度が旧来からの仲卸・流通業者による流通支配と魚価の低迷状況からの脱却という目的で始まった点、規模の経済性を追求して漁業者が団結して集荷量を確保した点、さらに巾着網漁協という一部の漁業者組織が制度の運用において強力なリーダーシップを発揮した点が共通していた。

一方で、制度が開始されて以降に注目すると、船曳網を取り巻く様々な主体の経営戦略や活動がみられた。例えば、個々の経営体が漁獲金額の上昇を見極めて参入するという行動がみられた。そこにはイリヤとの数十年にわたる取引関係という歴史的経緯も作用しており、これが南部地域の経営体の参入が遅れた原因になっていた。そして、これへの対処として巾着網漁協による参入を促す実質的な圧力があつた。また、流通環境に目を向けると、鮮度保持を目的とした運搬船の建造と漁港設備の整備が制度開始以降に次々と行われた。常時イリヤへ高鮮度の漁獲物が提供されるに至った背景には、巾着網漁協による補助制度を活用しながらの継続的な流通環境の整備があつた。

新たな流通制度は、関係する様々な主体の活動が複雑に関係し合うことで地域に導入され、普及・定着していく。決して新たな制度は、すぐに漁業者に受け入れられ、経済効果をもたらすとは限らない。また、水産物流通をめぐる制度は安定的なものでもない。生産・流通技術の変化や漁協、経営体、流通業者などの主体間の関係性、流通をめぐる経済的な状況によって仕組みは変化する。本稿で示したように、流通に関係する主体の活動、さらには主体間の関係性、流通に関連する設備に焦点を当てることで、新たな水産物流通の制度という空間的な現象が生み出されるまでの歴史的な経緯、導入後の主体間での制度

との向き合い方の差異、主体間での力関係といった様々な問題を明らかにできるのである。

最後に研究の課題を2点挙げる。第1に、補助事業の活用と流通政策の関係についてである。流通地理学においては、経済政策が地域の小売りや流通をめぐる環境に与える影響について、研究が蓄積されてきた（箸本 1998；駒木 2010, 2017）。本稿でも、巾着網漁協が補助制度を活用しながら流通環境を整備した状況を報告した。しかし、その背後にある日本の水産政策、さらに流通政策との関係については論じられなかった。今後は、より高次のスケールの政策と、各地の流通の制度を関連づけて論じたい。第2に、本稿では生産から集出荷に焦点を当てたため、入札制度の導入が与えた加工業者側への影響は十分に検証できなかった。取引場所が各地の漁港から岸和田市の巾着網漁協の荷捌き所へと変更したため、彼らが漁獲物を輸送する距離は当然変わった。また、これまでの取引では漁獲物を確実に入手できたが、入札制度になって以降は他業者よりも高値をつけなければ購入できなくなった。この点は仕入れの不安定化につながったと考えられる。加工業者はこうした変化にどのように対応しているのだろうか。流通業者が経営的に苦境に立たされると、彼らの値付けの力の衰退につながり、結果として入札価格の下落にまで作用する。これでは、持続的な制度とはいえない。流通制度のあるべき姿を、生産者から流通業者までを一体のものとして考え展望することが重要となる。以上の2点は、今後の課題としたい。

謝辞

現地調査に当たり、大阪府鰯巾着網漁協様、大阪府漁業協同組合連合会様、アンケートにご回答くださいました船曳網の親方の皆様には、多大なるご協力をいただきました。また、深日漁業協同組合組合長南泰治様と中出政和様には漁業関係者の方々をご紹介いただきました。ここに深く感謝申し上げます。本稿は、2019年11月に関西学院大学文学研究科に提出した博士論文の第7章に修正を加えたものです。本稿の作成に当たり、博士論文の審査をしていただきました、田和正孝先生（関西学院大学）、山口覚先生（関西学院大学）、山内昌和先生（早稲田大学）には様々なご助言を賜りました。お礼申し上げます。

注

- (1) 養殖業は「こんぶ類」、「わかめ類」、「のり類」の3種類が営まれているが、営む経営体が少数のため本稿では養殖業としてまとめた。なお、内水面漁業・養殖業は含まれていない。
- (2) この過程では、入札制度に反対して大阪府内の船曳網経営体との取引を解消したイリヤもあったという。
- (3) 漁獲量の少ない日には、1回目の網入れのみ行われ、2回目以降は行われなときもある。
- (4) 広域浜プランとは、「浜プランに取り組む広域な漁村地域が連携して、浜の機能再編や中核的担い手の育成を推進するための具体的な取組を定めた計画」（水産庁 HP）のことをいう。これには策定補助と実践補助として支援金が支給される。
- (5) 調水器を通した海水を用いて水揚げしたシラスは「泉州朝獲れ生シラス」と広報されており、漁連や漁協は2日目以降も生シラスの状態で食べられる点を強調している。

文献

- 秋谷重男（2007）『増補日本人は魚を食べているか』北斗書房
- 魚住香織（2018）「大阪湾・播磨灘におけるイカナゴの資源動向－資源の持続的利用を図るためには－」第1回東部瀬戸内海研究会講演要旨集，8-10.
- 大美博昭（2018）「ボンゴネット調査からみた大阪湾におけるイカナゴ仔魚の出現状況」第1回東部瀬戸内海研究会講演要旨集，5-7.
- 小田憲太郎・廣田将仁（2013）「タチウオ流通の現状と評価－資源の変化に対応するための水産物流通チャネルのあり方－」漁業経済研究 57(2)，1-13.
- 小野征一郎（1999）『200 海里体制下の漁業経済－研究の軌跡と焦点－』農林統計協会
- 笠原正夫（1994）「製塩・漁業」海南市史編さん委員会編『海南市史 第1巻 通史編』海南市
- 金田禎之（1995）『日本の漁業と漁法』成山堂書店
- 姜宗鎬（1998）「漁協共販をめぐる状況変化と加工対応－鹿児島県東町漁協を事例に－」地域漁業研究 38(3)，113-130.
- 國重和民（1997）「船びき網漁業」大阪府漁業史編さん協議会編『大阪府漁業史』581-585. 大阪府漁業史編さん協議会
- 駒木伸比古（2010）「徳島都市圏における大型店の立地展開とその地域的影響－大型店の出店規制に着目して－」地理学評論 83，192-207.
- 駒木伸比古（2017）「韓国における大型店の立地動向－出店規制に注目して－」地理空間 10，222-235.

- 佐野雅昭（2012）「産地との連携を進める消費地市場－金沢市中央卸売市場水産部における「朝セリ」へのとりくみ－」農業と経済 78(12), 128-137.
- 篠原秀一（2005）「地域ブランド水産物と地域に根ざした水産物」地理 50(5), 48-58.
- 田中佑佳（2013）「合併漁協における自営直売所の経営問題－福岡県 JF 糸島を事例として－」地域漁業研究 53(1), (2), 1-31.
- 東京水産振興会（2018）「大阪湾の生産・販売システムを再編－大阪府鰯巾着網漁協－」東京水産振興会編『浜の活性化に向けた取り組みの現状と課題－平成 29 年度事業報告書－』69-74. 東京水産振興会
- 徳田眞孝・日高健・濱田豊市・佐藤利幸（2011）「直売所への水産物出荷が漁家経営に与える影響」地域漁業研究 51(3), 105-123.
- 鳥居享司（2018 a）「大阪府における船曳網漁業管理の取り組み（1）」漁業と漁協 55(7), 19-23.
- 鳥居享司（2018 b）「大阪府における船曳網漁業管理の取り組み（2）」漁業と漁協 55(8), 20-23.
- 箸本健二（1998）「流通業における規制緩和と地域経済への影響」経済地理学年報 44, 282-295.
- 波積真理（2002）『一次産品におけるブランド理論の本質－成功条件の理論的検証と実証的考察－』白桃書房
- 浜口弘幸（2004）「大阪湾沿岸地における資源管理型漁業－特に機船船びき網によるイカナゴ漁の資源管理の事例について－」史泉 100, 22-39.
- 濱田英嗣（2000）「水産物流通変化と漁業生産－資源管理型漁業と連携させた流通施策の必要性－」農林金融 53, 151-161.
- 濱田英嗣（2001）「産地流通の特質と諸問題」土井時久・斎藤修編『フードシステムの構造変化と農漁業』農林統計協会, 394-409.
- 原田幸子・高市美幸・竹ノ内徳人（2016）「宇和海における新たな産地加工・流通の取り組みと今後の方向性」地域漁業研究 56(3), 175-191.
- 深瀬圭司（2007）「天然船魚の小規模流通ビジネス－ある地方漁協の「鮮魚ボックス」事業－」荒井良雄・箸本健二編『流通空間の再構築』古今書院, 71-85.
- 深瀬圭司（2013）「産直「鮮魚ボックス」の仕組み」林紀代美編『漁業，魚，海をとおして見つめる地域－地理学からのアプローチ－』冬弓社, 93-106.
- 前田竜孝（2017）「大阪府岬町深日地区における船曳網の漁業者間関係と操業活動」関西学院大学先端社会研究所紀要 14, 163-178.
- 前田竜孝（2019 a）「水産物流通の地域的研究に関する方法論の検討－漁業地理学と漁業経済学の回顧より－」人文論究 69(2), 67-88.
- 前田竜孝（2019 b）「水産物直売施設の開設が漁業経営体へ与えた影響－大阪府岬町

深日を事例に－」地理学評論 92(6), 381-396.

前田竜孝 (2020) 「漁協主導による遠隔地への水産物出荷の展開－兵庫県南あわじ市南淡漁協を事例に－」 E-journal GEO 15(2), 319-331.

森政次 (2018) 「大阪府鰯巾着網漁協の取組み」漁港漁場 60(3), 26-29.

山本尚俊 (2006) 「日本による高鮮度水産物輸出の対応とメカニズム－タチウオの対韓輸出を中心に－」漁業経済研究 51(2), 65-82.

婁小波 (1994) 『水産物産地流通の経済学』学陽書房

水産庁 (2017) 「水産業を核とした漁村の活性化 (浜の活力再生プランについて)」

<http://www.jfa.maff.go.jp/j/bousai/attach/pdf/hamaplan-35.pdf> (2019 年 9 月 17 日最終閲覧)

水産庁 http://www.jfa.maff.go.jp/j/bousai/hamaplan/attach/pdf/hamap_tenpu/koiki_kangaekata.pdf (2019 年 9 月 17 日最終閲覧)

——大学院文学研究科研究員——